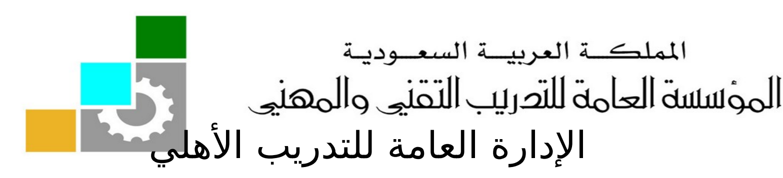


- وصف البرنامج التدريبية (الدورة التدريبية)
  - دورة مهارات متكاملة مؤلفين ومتدربين قادرين على تطوير مهاراتهم في مجال تسويق وتوزيع مؤلفاتهم، كذلك إعطائهم معلومات وتدريبهم على مهارات وطرق التسويق والتوزيع المتعارف عليها. والجديدة عالميًا،

تقديم تصور شامل ومتكامل لطرق تسويق وتوزيع الكتب بطريقة مهنية وإحترافية تتماشى مع الطرق المتبعة لدى دورالنشر العالمية، دورة متكاملة لتأهيل متدربين محترفين في صناعة تسويق وتوزيع الكتب بكل أنواع إنتاجها.

- الهدف العام من البرنامج التدريبي:

إعداد المشاركين في الدورة نظرياً وعملياً ليكونوا قادرين على تطوير مهارات وإكتساب معلومات تتعلق بالترويج والتعريف الفني والمهني للكتب، ويكونوا على قدر كاف وعال في تحليل حاجات المتلقي للمواد التعريفية اللازمة لإكتمال عملية التوزيع، وتجنب التكرارفي عمليات اختيار وفرز دور النشر والموزعين ضمن أسس مهنية وعلمية مدروسة،وتحديد الأهداف المطلوبة قبل البدء بعملية التسويق والتوزيع، وعلى أسس علمية وبمهارات عالية المستوى شكلاً ومضموناً، وتعزيز قيم التعامل بين المؤلف والمبدع من جهة ودور النشر والموزعين من جهة، بحيث تكون لدى المتدرب رسالة واضحة وبناء شخصية مستقلة، كذلك منح المتدربين طرق وأساليب غير تقليدية في التسويق والتوزيع بشكل عام وطرق التعريف بمنتجاتهم ، والإطلاع على محركات البحث الدولية المتخصصة في المجال، والقضاء على مشكلة التكرار في تسويق وتوزيع الكتب على نطاق عالمي، وكذلك الإطلاع على أحدث الطرق والبرامج والتطبيقات في هذا المجال والتعريف بالكتب من خلال تدريب عملي ونظرى متزامن أثناء التدريب، تعزيزالجانب الإيجابي لدى المتدربين بحيث تكون لدى المتدرب مهارات ورؤية عن تكامل عمليات التتسويق والتوزيع، وبناء مهارات التواصل الشخصي من خلال منظومة التسويق.

الأهداف التفصيلية للبرنامج التدريبي

- إعداد مؤلفين ومتدربين مؤهلين للتعاقد على أسس مهنية عالية.
- العمل على جعل التسويق والنوزيع والتأليف والإبداع صناعة مكتملة المحاور والأسس.
- عدم تكرار الأخطاء السابقة للمؤلفين في إدارة وتسويق مؤلفاتهم.
- تهئية مؤلفين قادرين على قيادة وتغيير حركة التسويق والتوزيع والإبداع فيهما.
- تغيير نمط التفكير التقليدي عن تسويق الكتب.
- تغطية أربعة محاور رئيسة لتسويق الكتب على نطاق عالمي.
- إعطاء المتدربين فرصة للإطلاع على أحدث الأرقام والاحصائيات الخاصة بتسويق الكتب.
- استخدام محركات البحث الدولية في التعريف بهذه الصناعة الكتب.
- التعرف على قواعد البيانات الخاصة بالكتب وطرق النفاذ إليها.
- التعرف على التجارب المماثلة في تطوير نماذج التسويق والترويج للكتب.
- التعرف على الطباعة حسب الطلب.
- التعرف على مواقع تسويق المؤلفين
- التعرف على أهم محركات البحث الخاصة ببناء هويات تسويق الكتب.
- النمذاج والتطبيقات الجديدة في هذا المجال.

موضوعات البرنامج التدريبي

موضوعات البرنامج التدريبي	الزمن المتوقع للتدريب

- أهمية التسويق.
- حماية الملكية الفكرية.
- طريقة التسويق التقليدية.
- طرق التسويق الجديدة
- أنماط التسويق والتوزيع.
- الفرق بين التسويق والتوزيع
- البرامج المستخدمة في التسويق.
- تطبيق عملي لأهم أدوات التسويق والتوزيع.
- إستعراض نظري متكامل للأدوات الجديدة المستخدمة في التسويق.
- تدريب على عقود التسويق والتوزيع.
- التسويق خارج المألوف.
- طرق اختيار بنودالتعاقد.
- التسويق قبل الطباعة.
- التسويق بعد الطباعة
- اختيار الناشر.
- اختيارالموزع.
- تسعير الكتاب.
- نموذج تقييم تجربة التوزيع.
- مشاركة آراءالآخرين في التسويق.
- تدريب عملي لتغيير نمط التفكير
- قصتين لتغيير نمط التفكير.
- استعراض المعوقات الخاصة بالتسويق والتوزيع.
- استعراض طرق معالجة المعوقات بالتفصيل.
- الإطلاع على التجارب الدولية الخاصة بالتسويق وبيع الكتب.
- الطباعة حسب الطلبPOD
- الطباعة المتزامنة. Simultaneous printing
- الطباعة الرقمية. Digital Printing
- بيع حقوق الكتب.

التمارين والتقييم:

تطبيقين لتغيير نمط التفكير 4 نماذج

قصتين سرديتين.

اختبارات عملية للتدريب على التعاقد

150 شريحة نظريبة وعمليه

- **طباعة حقيبة الدورة.**
  - **بروجكتر.**
  - **شاشة عرض.**
  - **سبوره ورقية.**
- **فلاش ميموري يحتوى على المادة كاملة خاصة للمتدربين، أو ترسل عن طريق البريد.**

- **متطلبات وتجهيزات البرنامج التدريبي:**
- **حقيبة تدريبة متكاملة .**
- **جهاز محمول .**
- **انترنت عالي السرعة.**
- **قائمة المراجع.**
- **قائمة الروابط الخاصة بالدورة التدريبية.**
- **قائمة بأهم المواقع الإلكرتونية.**
- **قائمة بأهم محركات البحث العربية والدولية.**
- **برنامج مفتوح المصدر لأهم أدوات التسويق والتوزيع.**